

戦略立案の基盤強化で推進するグローバル戦略と 新事業展開

組織名: 日立建機株式会社

業種: 機械

売上収益: 14,059億円(2024年3月期実績)

従業員数: 26,230名(2024年3月末日現在)



重要なビジネス課題

日立建機グループ全体のグローバルなガバナンスとリージョンとの連携を強化するため、自社でより広い視野と先進技術の調査が必要でした。しかし、パートナー選定に際して多大な労力を要することが課題となっていました。



Gartnerによるサポート

以下のような領域において、Gartnerのサービスを活用いただいています。

- 必要なアドバイスの定期的な取得による次世代ITアーキテクチャの構築支援と、グローバルなセキュリティ体制の策定における知見の提供
- 自ら立案するための素地を与えられ、戦略の組み立てを支援
- 本音でぶつかり合うことで新しい発見や考えを生み出す、信頼できるパートナーとしての機能



ビジネス・インパクト

日立建機では以下の取り組みで成果を挙げられています。

- グローバルなガバナンスとリージョンとの連携を強化し、戦略実行の一体化を実現
- 次世代のITアーキテクチャを構築するための戦略立案の基盤が強化され、自社での戦略の組み立てを推進
- 新事業へのチャレンジにおいて、フェーズゲートの設定や適切なパートナー選定、スタートアップの手法に関するアドバイスなど、新事業検討の基盤を確立

戦略立案の基盤強化で推進するグローバル戦略と 新事業展開

組織名: 日立建機株式会社

業種: 機械

売上収益: 14,059億円(2024年3月期実績)

従業員数: 26,230名(2024年3月末日現在)

日立建機は、油圧ショベルを主力とした建設機械の開発・生産・販売・サービスをグローバルに展開する企業です。海外市場が売上の約8割を占め、グローバルに事業展開をしています。

日立建機のDX戦略を支える考えは、「お客さまの課題を常に行動の起点として、課題解決を図る」です。デジタル活用能力の強化と新たな事業を生み出し、成長させることを推進しています。

*2025年3月現在



「Gartnerは最初、コンサルタント的なイメージが大きかったのですが、全然違ってました。ビジネスをやっていくために必要なアドバイスを定期的に提案し、私自身が考えるための知見を提供してくれるのです。

Gartnerの綴りのGをPに変えるとPartnerになります。私にとってGartnerはGenerative Partnerであり、新しいものを生み出すために自社の弱いところをばつつけ合える存在です」

日立建機株式会社 執行役CDIO新事業創成ユニット長
遠西 清明 氏